

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP  
CẤP KHOA QTKD-DL-TT NĂM 2022**



**Chủ đề cuộc thi: ĐẠO ĐỨC - SÁNG TẠO - CÔNG NGHỆ - KẾT NỐI**  
Moral - Innovation – Technology – Connection

**Trà hoa quả Royal Tea**

**Lĩnh vực: kinh Doanh Dịch Vụ Ăn Uống**

**Đơn vị dự thi : Khoa QTKD-DL-TT**

**TÊN CÁ NHÂN DỰ THI :**

**Phạm Thị Thu Trang**



Tỉnh Phú Yên /Thành phố Tuy Hòa , Tháng \_\_\_ /2022

## BẢNG TÓM TẮT DỰ ÁN

### I. Tên nhóm/cá nhân dự thi

- Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): Phạm Thị Thu Trang
- Số điện thoại liên hệ: 0582214496
- Địa chỉ Email: trangphampy0202@gmail.com
- Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Phạm Thị Thu Trang	I	Kinh Doanh Thương Mại	

II. Tóm tắt dự án (trình bày thông tin ngắn gọn, cô đọng khoảng 01 trang) với các thông tin sau:

#### 1. Ý tưởng chính của dự án:

- Bản thân em là một người yêu trà và muốn lan tỏa tình yêu trà đó đến với mọi người. Trà hoa quả kết hợp trà đạo nghệ thuật tạo nên nét rất độc đáo, sáng tạo riêng mà tiệm trà hoa quả Royal Tea muốn mang đến cho Tp Tuy Hòa một màu sắc mới .
- Giải quyết được nhu cầu lựa chọn thức uống giải khát ít ngọt, tốt cho sức khỏe và tự mình pha chế trà hoa quả, trà kiểu Anh và trà thảo mộc đang dần thay thế nước uống có gas và các loại giải khát khác.
- Trà hoa quả hiện nay vẫn chưa được khai thác , phát triển rộng rãi như cà phê, trà sữa, chúng tôi thị trường trà hoa quả còn rất rộng lớn, miếng bánh màu mỡ đặc biệt là thời kì sau dịch người tiêu dùng quan tâm đến sức khỏe nhiều hơn ( hậu COVID).

⇒ Chính vì lí do em muốn kịp thời nắm bắt cơ hội kinh doanh đầy tiềm năng và thử thách này. Thông qua hoạt động lên kế hoạch xây dựng, duy trì và phát triển một tiệm trà đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng hình thức kinh doanh trà kết hợp trái cây tươi và hoa quả sấy khô .

#### 2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án (trả lời câu hỏi dự án đang giải quyết vấn đề gì cho khách hàng).

- Khách hàng đến với tiệm trà sẽ được nhân viên phục vụ chào đón tận tình khi mới vào tiệm trà “ Royal Tea xin chào ” , nhân viên phục vụ sẽ tư vấn cho khách hàng những sản phẩm mà tiệm trà kinh doanh lắng nghe khách hàng nhằm mang đến cho khách hàng sự lựa chọn, hài lòng nhất .
- Khách hàng sẽ được trải nghiệm không gian mới lạ, phong cách riêng mà Royal Tea đem đến sự kết hợp giữa 2 không gian đóng và mở với

Phong cách vintage xanh gần gũi với thiên nhiên tạo cảm giác thoải mái, gần gũi, thoáng mát. Với 3 tone màu chủ đạo trắng, xanh, màu tự nhiên của gỗ.

- Đến với Royal Tea khách hàng sẽ được thưởng thức trà kiểu anh, trà hoa quả, trà thảo mộc ít ngọt tốt cho sức khỏe, bánh ngọt kiểu Âu và pudding từ trái cây.
- Với 5 loại trà chủ đạo :
  - Trà Earl Grey hay gọi là trà Bá Tước là loại trà kết hợp giữa hương vị của trà đen và hương vị của tinh dầu vỏ cam Bergamot.
  - Hồng trà Redshan cô thụ, còn được gọi là trà Shan tuyết cô thụ vị ngấm đắng nhẹ và để lại hậu vị ngọt dịu sau khi uống.
  - Hồng trà Tam Đường có vị thanh nhẹ và để lại hậu vị ngọt, không đắng và không chát.
  - Trà xanh ( dùng mật ong để pha )mùi Mùi thơm dịu, vị chát nhẹ, màu nước vàng xanh.
  - Trà Olong có vị ngọt nhẹ hương thơm nhẹ nhàng của các loại hoa pha lẫn mùi của lá cây.
- Kết hợp với các loại hoa quả trái cây sấy khô và trái cây tươi :
  - Hoa Hồng Paris, nụ hồng : giảm đau bụng kinh, tăng sức đề kháng ,giảm stress, ....
  - Hoa nhài : ngủ ngon, tăng cường sức đề kháng ,chống oxy hóa , mát gan ,.....
  - Hắc kỷ tử : sang mắt , giảm sưng viêm, ổn định chức năng tế bào não ,....
  - Vỏ cam : giàu vitamin C,A,B 12 ,..chất xơ, tăng sức đề kháng ,...
  - Hoa atiso : có hàm lượng vitamin A, b1, C, D ,...chống viêm , tăng cường chức năng tiêu hóa,....
  - Sơn trà :giảm mỡ máu, trợ tiêu hóa , lợi niệu, kháng khuẩn,...
  - Bạch cúc trắng ,hoa cúc đại , hoa cúc: tăng cường miễn dịch , giúp ngủ ngon, hỗ trợ tiêu hóa , giảm stress,...
  - Nhân sâm : an thần, giảm stress, kích thích hệ miễn dịch ,....
  - Hoa đậu biếc: tiêu viêm, giảm đau, chống lão hóa, cải thiện trí nhớ ,....
  - Hoa anh đào : thông mạch điều hòa khí huyết, chữa bí tiểu khi trời nóng bức,....
  - Hoa sen tuyết : kháng viêm, chống ung thư, chống say xe,....
- 7 loại trái cây tươi và sấy khô : táo, thơm, kiwi, cam vàng, dâu, chanh leo, xoài
- Các loại thảo mộc :
  - Táo đỏ, kỷ tử , long nhãn, cam thảo,gừng, quế, tuyết yên, nhựa đào,hạt chia, .....

⇒ Mỗi loại trà sẽ được kết hợp với các loại hoa quả tươi, sấy khô và các loại thảo mộc khác nhau theo công thức vàng: 5g trà : trái cây 5g : hoa 2g : thảo mộc 2g

cho 1 bình trà đúng điệu tạo nên hương vị tuyệt vời mà bạn phải được trải nghiệm ít nhất 1 lần trong đời .

3. Mục tiêu của dự án (trong 1 năm, 3 năm, 5 năm)

✚ Năm đầu tiên 2023 :định vị thương hiệu , tập trung vào việc giới thiệu thương hiệu đến với khách hàng ,nâng cấp chất lượng phục vụ và nắm bắt được nhu cầu khách hàng . Đặt mục tiêu mỗi ngày phải có ít nhất 80 khách hàng thường xuyên và 40 khách hàng mới .Tổng kết kinh doanh 6 tháng qua có ưu điểm, nhược điểm nào. Nâng cấp menu đa dạng sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường.

Nắm bắt nhanh chóng xu thế và phát triển mô hình kinh doanh trà hoa quả nhằm mang đến cho khách hàng những loại thức uống sạch, an toàn tốt cho sức khỏe .

✚ Năm 2025: Phát triển thương hiệu Royal Tea , sản xuất thành phần nguyên liệu hoa quả sấy khô không phải phụ thuộc từ nhà cung cấp. Mở thêm 2 chi nhánh mới 1 trong tỉnh, 1 ngoài tỉnh.

✚ Sau năm 2028-2031:

Royal Tea phát triển và cải tiến thương hiệu mở thêm 5 chi nhánh tại các tỉnh,thành phố như : Bình Định, Nha Trang, Đà Nẵng, Cần Thơ, Đà Lạt và dần dần có mặt tại 36 tỉnh thành trong nước.

4. Xác định thị trường mục tiêu (Khách hàng mục tiêu là ai)

Khách hàng mục tiêu là khách hàng trung niên : độ tuổi từ 25 tuổi đến 45 tuổi có mức thu nhập trung bình từ 6.000.000vnd/1 tháng . Yêu thích đam mê trà, thích uống trà mỗi ngày.

Những khách hàng làm việc tự do,công nhân, nhân viên văn phòng, học sinh ,sinh viên, người dân đang sinh sống và làm việc tại khu vực, cần một nơi thoáng mát, yên tĩnh tập trung học tập và làm việc.

5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của Dự án (Đối thủ trực tiếp trong ngành, lĩnh vực và điểm khác biệt sáng tạo giúp dự án thành công).

- Tiệm trà nằm ở khu vực phía Nam Tuy Hòa hiện tại ở khu vực này chưa có đối thủ cạnh tranh, ở khu vực chỉ có các tiệm cà phê, trà sữa nhỏ hình thức kinh doanh trà hoa quả khu vực này chưa có hầu như chỉ bán kèm một số món làm đa dạng menu không chuyên về trà .

- Khu vực Đường Ngô Gia Tự hiện tại chưa có mô hình kinh doanh kết hợp 2 không gian sân vườn và không gian kín đa số quán cà phê thiết kế decor không gian mở .

6. Dự báo tài chính (Số vốn cần để triển khai dự án, dự kiến phân bổ vốn và khả năng sinh lợi nhuận từ số vốn đó như thế nào):

Vốn ban đầu (định phí, biến phí, marketing): 561.470.000VNĐ

Doanh thu dự tính tháng đầu: 230.400.000VNĐ/tháng

Chi phí của tháng : 183.910.000VNĐ

Lợi nhuận 1 tháng: 46.490.000VNĐ

Thời gian lấy lại vốn: 8 Tháng

7. Các nội dung khác (nếu có).

- Xây dựng nội quy cho quán.

- Nâng cấp kiến thức quản lý và chuyên môn nắm bắt nhanh chóng xu hướng .

- Đào tạo đội ngũ nhân viên hiểu biết hơn về trà , hương vị tư vấn, kết nối giữa khách hàng và tiệm trà

## BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

### I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

**1. Dự án thuộc giai đoạn nào dưới đây (nói rõ dự án thuộc giai đoạn nào theo gợi ý dưới đây):**

- Đang là ý tưởng kinh doanh .

#### 2. Mô tả tổng quan

Trình bày dưới dạng **Business Model Canvas** (Lưu ý: chỉ điền các thông tin tối giản, cốt lõi của dự án)

<b>ĐỐI TÁC CHÍNH</b> -Thế giới thiên nhiên – HerbStory.vn -Công ty trách nhiệm hữu hạn vua An Toàn.	<b>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</b> Kinh doanh trà hoa quả, trà kiểu anh, trà thảo mộc.	<b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b> Mang đến cho khách hàng sự trải nghiệm tốt nhất và thưởng thức thức uống ít ngọt tốt cho sức khỏe	<b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b> - Thẻ khách hàng thân thiết tích điểm nhận quà gắn kết khách hàng với tiệm trà .	<b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b> Khách hàng mục tiêu từ 25 – 45 tuổi có sở thích , thói quen uống trà. Khách hàng quan tâm đến sức khỏe và thích những loại thức uống ít ngọt . Khách hàng làm việc tự do
	<b>NGUỒN LỰC CHÍNH</b> - Nhân viên quản lý , nhân viên pha chế, nhân viên phục vụ . Nguồn cung cấp trà ,hoa quả sấy khô, hoa quả tươi chất lượng uy tín.		<b>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</b> - Tiktok -website Royal Tea - Fanpage Royal Tea trên face book Quảng cáo trên các hội nhóm nhiều người quan tâm theo dõi như : Tuy Hòa Young, thổ địa Phú Yên, địa điểm ăn uống và nghỉ dưỡng,...	
<b>CƠ CẤU CHI PHÍ</b> Vốn ban đầu (định phí, biến phí, marketing): 561.470.000VNĐ			<b>DÒNG DOANH THU</b> Doanh thu dự tính tháng đầu: 230.400.000VNĐ/tháng	

Chi phí của tháng : 183.910.000VNĐ	Lợi nhuận 1 tháng: 46.490.000VNĐ Thời gian lấy lại vốn: 8 Tháng
------------------------------------	---

## II. CHI TIẾT DỰ ÁN

### 1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành

- Khách hàng đến với tiệm trà sẽ được nhân viên phục vụ chào đón tận tình khi mới vào tiệm trà “ Royal Tea xin chào ” , nhân viên phục vụ sẽ tư vấn cho khách hàng những sản phẩm mà tiệm trà kinh doanh lắng nghe khách hàng nhằm mang đến cho khách hàng sự lựa chọn, hài lòng nhất .
- Khách hàng sẽ được trải nghiệm không gian mới lạ, phong cách riêng mà Royal Tea đem đến sự kết hợp giữa 2 không gian đóng và mở với Phong cách vintage xanh gần gũi với thiên nhiên tạo cảm giác thoải mái, gần gũi, thoáng mát.
- Đến với Royal Tea khách hàng sẽ được thưởng thức trà kiểu anh, trà hoa quả, trà thảo mộc ít ngọt tốt cho sức khỏe, bánh ngọt kiểu Âu và pudding từ trái cây.
- Với 5 loại trà chủ đạo :
  - Trà Earl Grey hay gọi là trà Bá Tước là loại trà kết hợp giữa hương vị của trà đen và hương vị của tinh dầu vỏ cam Bergamot.
  - Hồng trà Redshan cổ thụ, còn được gọi là trà Shan tuyết cổ thụ vị ngấm đắng nhẹ và để lại hậu vị ngọt dịu sau khi uống.
  - Hồng trà Tam Đường có vị thanh nhẹ và để lại hậu vị ngọt, không đắng và không chát.
  - Trà xanh ( dùng mật ong để pha )mùi Mùi thơm dịu, vị chát nhẹ, màu nước vàng xanh.
  - Trà Olong có vị ngọt nhẹ hương thơm nhẹ nhàng của các loại hoa pha lẫn mùi của lá cây.
- Kết hợp với các loại hoa quả trái cây sấy khô và trái cây tươi :
  - Hoa Hồng Paris, nụ hồng : giảm đau bụng kinh, tăng sức đề kháng ,giảm stress, ....
  - Hoa nhài : ngủ ngon, tăng cường sức đề kháng ,chống oxy hóa , mát gan ,.....
  - Hắc kỷ tử : sang mắt , giảm sưng viêm, ổn định chức năng tế bào não ,....
  - Vỏ cam : giàu vitamin C,A,B 12 ,...chất xơ, tăng sức đề kháng ,...
  - Hoa atiso : có hàm lượng vitamin A, b1, C, D ,...chống viêm , tăng cường chức năng tiêu hóa,....
  - Sơn trà :giảm mỡ máu, trợ tiêu hóa , lợi niệu,kháng khuẩn,...
  - Bạch cúc trắng ,hoa cúc đại , hoa cúc: tăng cường miễn dịch , giúp ngủ ngon, hỗ trợ tiêu hóa , giảm stress,...

- Nhân sâm : an thần, giảm stress, kích thích hệ miễn dịch ,....
- Hoa đậu biếc: tiêu viêm, giảm đau, chống lão hóa, cải thiện trí nhớ ,....
- Hoa anh đào : thông mạch điều hòa khí huyết, chữa bí tiểu khi trời nóng bức,....
- Hoa sen tuyết : kháng viêm, chống ung thư, chống say xe,....
- 6 loại trái cây tươi và sấy khô : táo, thơm, kiwi, cam vàng, dâu, chanh leo.
- Các loại thảo mộc :
  - Táo đỏ, kỷ tử , long nhãn, cam thảo, gừng, quế, tuyết yên, nhựa đào, hạt chia, .....

⇒ Mỗi loại trà sẽ được kết hợp với các loại hoa quả tươi, sấy khô và các loại thảo mộc khác nhau theo công thức vàng: 5g trà : trái cây 5g : hoa 2g : thảo mộc 2g cho 1 bình trà đúng điệu tạo nên hương vị tuyệt vời mà bạn phải được trải nghiệm ít nhất 1 lần trong đời .

## 2. Tính độc đáo, sáng tạo

- Về sản phẩm hay dịch vụ là hoàn toàn mới và chưa được khai thác triệt để, đối thủ cạnh tranh lĩnh vực về trà không nhiều. Hiện tại khu vực lựa chọn kinh doanh chưa có đối thủ cạnh tranh trong bán kính 5km .
- Về quá trình sản xuất, lưu thông hay mô hình vận hành được tạo ra bởi sự sáng tạo từ các thành phố lớn, ở Tuy Hòa của Phú Yên cũng đã có mô hình kinh doanh này.

## 3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

- **Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm, dịch vụ:** Nơi thư giãn sau thời gian làm việc căng thẳng, mang đến cho khách hàng thức uống tốt cho sức khỏe, gắn kết yêu thương bạn bè, nơi gắn kết yêu thương bạn bè, gia đình.
- **Phân khúc khách hàng:** Khách hàng mục tiêu từ 25 – 45 tuổi có sở thích uống trà mỗi ngày ,quan tâm đến sức khỏe và thích uống những loại thức uống ít ngọt tốt cho sức khỏe. Những khách hàng làm việc tự do. Là công nhân, nhân viên văn phòng ,người dân đang sinh sống tại khu vực kinh doanh có mức thu nhập trung bình 6.000.000 vnd/ tháng .
- **Các kênh phân phối đến khách hàng:** Bán trực tiếp tại địa điểm dự định kinh doanh : đường Ngô Gia Tự.
- **Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng:** Fanpage Royal Tea, Tiktok, Các hội nhóm yêu thích trà, trà đạo tại Phú yên, Các trang uy tín nhiều người quan tâm theo dõi : Tuy Hòa Young, thổ địa Phú Yên, địa điểm ăn uống và nghỉ dưỡng,..., Marketing truyền miệng đến khách hàng từ cảm nhận khi sử dụng dịch vụ của tiệm trà.
- **Tổ chức sản xuất/kinh doanh:** 6h sáng tiệm trà bắt đầu mở cửa nhân viên phục vụ quét dọn, lau bàn ghế chuẩn bị mọi thứ sẵn sàng bắt đầu đón khách, nhân viên pha chế lau và chuẩn bị nguyên liệu dụng cụ pha chế . Bắt đầu bán hàng khi khách đến mua tất cả nhân viên chào khách hàng “ Royal Tea xin chào ” . Kinh doanh đến 21h tối bắt đầu dọn dẹp rửa các dụng cụ bán hàng, sắp xếp bảo quản tài sản.
- **Chuẩn bị nguồn lực:**

Nguồn lực con người : Tuyển 4 nhân viên phục vụ : Độ tuổi từ 18-25, hoạt bát, nhanh nhẹn, ngoại hình ưa nhìn, giọng nói dễ nghe rõ ràng, .

Tuyển 2 nhân viên pha chế : Độ tuổi từ 18-25, Biết pha chế cơ bản, hoạt bát, nhanh nhẹn, ngoại hình ưa nhìn, giọng nói dễ nghe rõ ràng, .

Tuyển 1 quản lý : 18 tuổi trở lên, tốt nghiệp trung cấp ngành kinh tế trở lên , có kinh nghiệm làm việc, năng động , có tâm huyết , ngoại hình dễ nhìn ,giọng nói dễ nghe.

Tuyển 1 bảo vệ : Từ 18 tuổi trở lên , đã được đào tạo bởi công ty bảo vệ.

Tuyển 1 tạp vụ : từ 18 tuổi trở lên , gọn gàng , siêng năng .

Làm việc thời gian 6h-21h

Lương nhân viên :

+ Phục vụ :15.000vnd/h.

+ Pha chế : 17.000vnd/h

+ Quản lý : 260.000vnd/ngày

+ Bảo vệ : 170.000vnd/ ngày

+ Tạp vụ : 170.000vnd/ ngày

- Những đối tác kinh doanh chủ yếu (đầu vào, đầu ra):

Nhà cung cấp chính : Công ty trách nhiệm hữu hạn vua An Toàn. Hiện tại công ty này phát triển rất tốt có 3 chi nhánh trong nước tp .HCM 2 chi nhánh và 1 chi nhánh ở thủ đô Hà Nội . cung cấp trà chất lượng tốt và hoa quả , thảo mộc sấy khô an toàn , dù nhập số lượng ít nhưng vẫn được giá nhập giá sỉ. Nhà cung cấp thứ 2 đây là nhà cung cấp dự phòng khi nhà cung cấp chính hết hàng hoặc có vấn đề Thế giới thiên nhiên –HerbStory.vn chuyên cung cấp hoa quả và thảo mộc sấy khô ( tp. HCM) chuyên cung cấp nguyên liệu giá sỉ cho các tiệm trà, cà phê , tinh dầu ,.....

**Cơ cấu chi phí :**

## 1. Vốn cố định :

Đơn vị tính : 1000VNĐ

STT	Loại trang thiết bị	Số lượng	Giá thành (Đơn giá )	Thành tiền
1	Bàn ghế	20 bộ	2.500	50.000
2	Chỉnh sửa , trang trí mặt bằng			250.000
3	Tủ lạnh	2 cái	10.000	20.000
6	Bình đựng ủ trà	2 cái	300	600
7	Ấm siêu tốc	2 cái	150	300
8	Thùng đựng trái cây	1cái	100	100
10	Bộ dao đa năng,cắt tia trái cây	2 bộ	500	1.000
11	Bộ dụng cụ pha chế	2 bộ	300	600
12	Máy tính kết hợp in bill	1 cái	15.000	15.000
13	Máy in bill	1 cái	300	300
14	Cân điện tử	2 cái	80	160



15	Ly, đế ly	300 cái	10	3.000
16	Muỗng	300 cái	2	600
17	Máy lạnh	4 cái	5.000	20.000
18	Loa nhạc	4 cái	300	1.200
20	Kệ úp cốc mang về	1 cái	200	200
21	Kệ đế ly	2 cái	300	600
22	Bình trà	10 cái	150	1.500
23	Khay trà	10 cái	40	400
24	Máy dập ép miệng nắp ly	1 cái	1.400	1.400
25	Thiết bị điện và camera			10.000
26	Kết tiền	1 cái	600	600
Tổng:				377.560

## 2 Vốn biến đổi :

Đơn vị tính : 1000VNĐ

ST T	Loại hàng hóa	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền/tháng
1	Mặt bằng	1	25.000	25.000
2	Quảng cáo		1.000	1.000
3	Lương nhân viên	8		47.960
4	Điện,nước	1		3.000
5	Internet,wifi	2	300	600
6	Nguyên liệu pha chế			80.300
7	Hao hụt nguyên liệu			10.000
8	Vệ sinh,rác	1	50	50
9	Chi phí phát sinh			3.000
10	Bảo trì thiết bị			3.000
11	Khác (khăn ướt ,ly mang về ,....)			10.000
Tổng:				183.910

## kế hoạch nhân sự:

Đơn vị tính : 1000 VNĐ

S T T	Vị trí	Số lượng	Thời gian làm việc	Giá thành	Chức năng nhiệm vụ	Tiêu chuẩn	Lương 1 tháng
1	Bảo vệ	1	6h-21h	170/1 ngày	Bảo vệ tài sản, an ninh tiệm trà.	Đã được đào tạo	5.100

						bởi công ty bảo vệ	
2	Tạp vụ	1	6h-21h	170/1 ngày	Giữ gìn vệ sinh tiệm trà	18 tuổi trở lên làm việc lâu dài	5.100
3	Quản lý	1	8h-21h	260/ngày	Kiểm soát nhân sự ,hàng hóa ,xây dựng chương trình kinh doanh mới	Tốt nghiệp trung cấp ngành kinh tế trở lên	8.000
4	Pha chế	2	6h-14h ( 8h) Và 14h-21h (8h)	17/1h ,1 pha chế làm 8h ( 4.080)	Pha chế thức uống ,kiểm kê order hàng hóa	Biết pha chế cơ bản	8.160
5	Phục vụ	6	6h-14h ( 8h) Và 14h-21h ( 8h) Mỗi phục vụ làm 8h	15/1h ,1 ca 3 phục vụ làm 8h ( 3.600/1tháng / người)	Phục vụ, order món, nhập máy order, kết nối giữa khách hàng với tiệm trà hoa quả	18 tuổi trở lên , năng động , thân thiện	21.600
Tổng : 47.960							

**Dòng doanh thu**

**KẾ HOẠCH KINH DOANH**

**Đơn vị tính : 1000VNĐ**

	Tên sản phẩm	Số lượng	Thành phần	Công dụng	Giá mua	% Lợi nhuận	Giá bán	Doanh thu 1 tháng ước lượng :800 ly
1	Trà sen vàng	1	5g Trà olong ,30ml syrup đường ,8	Giải khát, thanh nhiệt, ngủ ngon	10	300%	30	24.000

			hạt sen đã hầm mềm, 5gr củ năng, 50 ml kem cheese.					
2	Trà xoài machiato	1	30gr xoài tươi, 20ml mật ong ,120ml hồng trà , 50ml ken cheese	Giải nhiệt , cung cấp vitamin C,...	10	300%	30	24.000
3	Trà Atiso đỏ	1	40ml syrup đường , 30 ml cốt atiso, 80ml nước sôi, 4 bông mút atiso	Tăng cường sức đề kháng ,giảm mỡ trong máu , giải khát	9	300%	27	21.600
4	Trà Quý Phi	1	5g Táo đỏ, 5 hoa hồng,5 hắc kỷ tử, 1 hoa cúc đại,5g long nhãn	Đẹp da, bổ huyết, giúp da hồng hào sang khỏe, ngủ ngon, giảm stress.	10	300%	30	24.000
5	Bình trà Royal	1	5g Trà đen, 5 nụ hồng, 10g táo,10g dứa,2g vỏ cam sây, 20ml mật ong .	Thanh nhiệt, cung cấp vitamin, giảm stress	10	300%	30	24.000
	Trà hoa đường phèn	1	Từ các loại hoa đường phèn khác nhau tùy theo lựa chọn của khách	Tùy mỗi loại hoa sẽ có công dụng khác nhau	6	350%	21	16.800

			hàng 1 bình trà 2 viên ( hoa cúc đường phèn mật ong, nụ hồng Pháp đường phèn mật ong,...)					
7	Trà trường thọ	1	2g Nhân sâm, 1 hoa cúc đại, 4 hắc kỷ tử, 5g táo đỏ, 5g long nhãn, 5g dâu tằm, 2 viên hoa đường phèn.	Tăng cường sức đề kháng, bồi bổ sức khỏe, thanh nhiệt giải độc, cải thiện trí nhớ.	10	300%	30	24.000
	Trà dưỡng tâm	1	1 Trà hoa hồng Paris, 5 hoa cúc mâm xôi, 5 hoa hồng nụ, 5g long nhãn, 5 táo đỏ, 5 hắc kỷ tử.	Thải độc, đẹp da, giảm mụn, chống lão hóa, giảm stress, ngủ ngon.	10	300%	30	24.000
9	Trà dưỡng nhan	1	1 Trà hoa hồng, 5 hoa cúc, 5 hoa nhài, 3 hoa atiso đỏ, 5g táo đỏ cắt lát và đường phèn.	Thải độc, đẹp da, giảm mụn, ngăn ngừa nám và tàn nhang, điều hòa nội tiết.	10	300%	30	24.000
10	Tứ hoa trà	1	4 Hoa đậu biếc, 4 bạch cúc trắng, 4 nụ	Giảm béo, đẹp da, tăng cường sức đề	11	300%	33	24.000

			nhài,4 nư hồng.	kháng, giảm cholesterol				
						Tổng : 230.400		

**Doanh thu dự tính : 230.400.000VNĐ/tháng**

**Phân bổ doanh thu :**

**Đơn vị tính : 1000VNĐ**

Tuần	Thành tiền	Kế hoạch đạt được tính theo giá TB/1 ly ( 29.000vnd)
1	77.430	2670 ly
2	67.570	2330 ly
3	43.500	1500ly
4	43.500	1500ly
<b>Tổng</b>	<b>232.000</b>	<b>11514 ly</b>

DOANH THU/THÁNG – CHI PHÍ/THÁNG = LỢI NHUẬN/THÁNG

230.400.000 – 183.910.000 =46.490.000vnd

Vốn cần có ban đầu= định phí+biến phí ( đã bao gồm chi phí marketing)

377.560.000+183.910.000=561.470.000vnd

Thời gian lấy lại vốn: 377.560.000/46.490.000 = 8 tháng

#### **4. Kết quả tiềm năng của dự án**

Ý tưởng mô hình kinh doanh này của em chính là để góp phần đáp ứng được nhu cầu yêu trà và có sở thích uống trà , thức uống tốt cho sức khỏe ,ít ngọt đặc biệt người dân vừa trải qua dịch COVID .

#### **7. Chiến lược phát triển (năng lực cạnh tranh)**

Chiến lược Marketing:

- Trước khi khai trương tiệm trà 1 tuần sẽ triển khai các chương trình quảng cáo online trên các hội nhóm nhiều người quan tâm theo dõi trên facebook ( Tuy Hòa young, thổ địa Phú yên, địa điểm ăn uống nghỉ dưỡng, các hội nhóm yêu thích trà ở tp .Tuy Hòa , các hội nhóm khu vực kinh doanh như chợ Hàm nước Phú Thạnh,chợ online Phú Lâm- Đông Tác-Phú Thạnh,.... , Fanpage Royal Tea,quay các trend tiktok quảng cáo tiệm trà, đăng bài trên website Royal Tea và cả offline phát tờ rơi tại các trường THPT, THCS, các chợ những nơi tụ tập đông người gần địa điểm kinh doanh , quảng cáo trên hình thức truyền miệng từ bạn bè người thân.

Tuần 1:

- Thực hiện chương trình quảng bá tiệm trà : đi nhiều người ưu đãi càng khủng , 2 khách được giảm 10%, 4 khách 20% , 6 khách trở lên 30% bằng phương thức quảng bá này sẽ tiếp cận được nhiều khách hàng biết đến tiệm trà hơn.
- Free ship dưới 5km tại khu vực kinh doanh khi mua đơn hàng từ 99k trở lên

#### Tuần 2:

- Thực hiện chương trình tích điểm nhận quà, điểm càng cao quà tặng càng hấp dẫn kết hợp với chương trình khách hàng check in tại tiệm trà, like và theo dõi nhận ngay Voucher tặng 50k áp dụng trên 1 hóa đơn.

#### Tuần 3& 4 :

- Thực hiện chương trình mở combo tiệc trà chiều vào thứ 5 và thứ 7 mỗi tuần giá hấp dẫn 2 người trà và bánh 89k , 4 người 149k , 6 người 189k.
- Kết hợp đăng quảng cáo ,quay clip quảng bá tiệm trà.

#### **Điểm mạnh:**

- Đã có kinh nghiệm vì từng làm nhân viên bán hàng tại các quán trà ,cà phê ,các nhà hàng.
- Người quản lý có năng lực, có quyết tâm.
- Nhân viên phục vụ nhiệt tình, vui vẻ, nhanh nhẹn trong phục vụ.
- Diện tích mặt bằng lớn, mô hình kinh doanh mới lạ hiện tại ở khu vực chưa có mô hình kinh doanh lớn .
- Địa điểm thuận lợi ngay khu dân cư gần các trường THPT,THCS , gần khu quân đội và trung tâm chính trị .
- Nhiều cây xanh, không gian thoáng mát.
- Giá hợp lý
- Tập trung khá đông khách hàng có nhu cầu ăn uống, vui chơi, nhất là những khách hàng trung niên .
- Nguồn cung cấp chất lượng uy tín giá rẻ.

#### **Điểm yếu:**

- Quán mới mở nên sẽ chưa có lượng khách nhiều, ổn định;
- Chưa có nhiều khách biết đến.
- Địa điểm thuê mượn.
- Còn phụ thuộc nguyên liệu vào các nhà cung cấp về giá cũng như nguyên liệu

#### **Nhìn nhận về cơ hội:**

Khách hàng mục tiêu là khách hàng trung niên : từ 25-45 tuổi có thói quen và sở thích uống trà .

Nhà cung cấp chính : Công ty trách nhiệm hữu hạn vua An Toàn. Hiện tại công ty này phát triển rất tốt có 3 chi nhánh trong nước tp .HCM 2 chi nhánh và 1

chi nhánh ở thủ đô Hà Nội . cung cấp trà chất lượng tốt và hoa quả , thảo mộc sấy khô an toàn , dù nhập số lượng ít nhưng vẫn được giá nhập giá sỉ.

Nhà cung cấp thứ 2 đây là nhà cung cấp dự phòng khi nhà cung cấp chính hết hàng hoặc có vấn đề Thế giới thiên nhiên –HerbStory.vn chuyên cung cấp hoa quả và thảo mộc sấy khô ( tp. HCM) chuyên cung cấp nguyên liệu giá sỉ cho các tiệm trà, cà phê , tinh dầu ,.....

Kinh doanh tiệm trà , chưa có đối thủ cạnh tranh ở khu vực bán kính 5km

Mặt bằng lớn thoáng mát đáp ứng được nhu cầu khách hàng thích sân vườn và cả phòng lạnh.

Sử dụng trà và nguyên liệu tốt chất lượng kết hợp với công thức pha chế theo tỉ lệ vàng mô hình kinh doanh hiện đại luôn bắt kịp xu thế.

Người dân ở khu vực bán kính doanh đa dạng khách hàng từ khách hàng trẻ đến trung niên đều quan tâm đến sức khỏe đặc biệt là sau dịch Covid .

### **Thách thức cần vượt qua:**

- Đối thủ tiềm ẩn là các quán cafe truyền thống sẽ nâng cấp cạnh tranh khi thấy tiệm trà kinh doanh được sẽ học hỏi làm theo cập nhật thêm trà vào menu để cạnh tranh.
- Ở Phú Yên vào tháng 10-12 sẽ là mùa mưa, thời tiết lạnh ,hàng năm thường có bão, lụt, nên những tháng 10-12 sẽ giảm doanh thu, vì mưa khách ngại ra đường vui chơi ,ăn uống. Bão lụt sẽ không kinh doanh được.

### **Giải pháp:**

- Nâng cao chất lượng phục vụ bằng cách nhiệt tình ,vui vẻ chào đón khách hàng ,tư vấn lắng nghe khách hàng ,khi khách hàng sử dụng dịch vụ quán nhân viên sẽ hỏi cảm nhận của khách hàng về không gian ,chất lượng phục vụ và cảm nhận về món ăn thức uống khách hàng đã hài lòng chưa . Khi khách hàng góp ý về món ăn ,thức uống sẽ cập nhật vào máy thẻ thành viên để note hương vị sở thích của khách hàng lần sau phục vụ khách hàng tốt hơn.
- Niềm nở chào tạm biệt và cảm ơn khi khách ra về;
- Giữ chân khách bằng cách tri ân khách hàng làm thẻ thành viên tích điểm nhận quà điểm càng cao ưu đãi càng lớn ( 100 điểm sẽ được giảm 20% trên hóa đơn ,200 điểm 30%, 400 điểm giảm 50% ngoài ra còn tặng pudding trái cây hoặc bánh ngọt khi khách hàng dùng trà là khách hàng thẻ khách hàng vàng hoặc kim cương).
- Em sẽ chia doanh thu vào các tháng 1- tháng 9 nhiều hơn, trà có thể uống nóng hoặc lạnh đều được nên thời tiết trở lạnh ,mưa nó cũng là thách thức nhưng cũng là lợi thế của tiệm trà .

### **Marketing:**

#### **Phân tích 4P:**

##### **❖ Product:**

Sản phẩm trà hoa quả sấy khô và tươi có tên thương hiệu là: Royal Tea

Sản phẩm : mỗi sản phẩm có thành phần công thức khác nhau.

Sản phẩm được sản xuất trực tiếp khi khách có nhu cầu mua;

Ở thị trường của khu vực chưa có kinh doanh sản phẩm trà hoa quả tươi và sấy khô.

Sản phẩm mang đến cho khách hàng là thức uống giải khát tốt cho sức khỏe, ít ngọt, ngủ ngon, đẹp da, cung cấp vitamin, .....

❖ Price:

Giá các loại trà giao động từ 21.000vnd – 33.000vnd

Giá căn cứ vào chi phí sản xuất sản phẩm và số tiền khách hàng sẵn sàng trả cho sản phẩm.

Khách hàng có thể chuyển khoản qua MoMo, các ngân hàng, cà thẻ và trả tiền mặt.

❖ Place:

Địa điểm bán: đường Ngô Gia Tự, phường Phú Thạnh, TP Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên

Vị trí bán ở gần khu dân cư, gần các trường THPT, THCS, nơi học chính trị, quân khu, gần công ty may, .... từ 5km sẽ có lượng khách thường xuyên mỗi ngày.

❖ Promotion:

Đăng bài quảng cáo và thường xuyên tương tác trên mạng xã hội bằng hình ảnh của sản phẩm, clip hot trend, trên các hội nhóm yêu trà và các trang nhiều người quan tâm theo dõi như Tuy Hòa young, thổ địa phú yên, ... các confessions của các trường THPT, cao đẳng, .....

Giới thiệu, truyền miệng nhau từ người thân người quen và từ khách hàng đã sử dụng sản phẩm.

Tổ chức các buổi tiệc trà chiều vào thứ và thứ 7 mỗi tuần.

Các chương trình khuyến mãi tri ân khách hàng vào các dịp lễ mỗi tháng, các chương trình combo hấp dẫn và tích điểm nhận quà.

*(Trong đó cần nêu rõ tính cạnh tranh của dự án; kế hoạch mở rộng thị trường).*

**Lưu ý:**

- Để dự án rõ ràng, thuyết phục hơn, có thể bớt hoặc thêm các nội dung khác mà người thuyết minh cho là có sức thuyết phục.

- Đối với học sinh **THCS, THPT** có thể lướt qua mục 3 và mục 6



**NỘI DUNG TRÌNH BÀY TRONG VIDEO CLIP (NẾU CÓ)**  
***(Tối đa 5 phút)***

1. Giới thiệu về nhóm và các thành viên trong nhóm;
2. Trình bày về sản phẩm dịch vụ của nhóm, tóm tắt về mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm, dịch vụ. Phân khúc khách hàng chính của sản phẩm dịch vụ. Giá trị của sản phẩm đối với cộng đồng, xã hội.
3. Giới thiệu về tính sáng tạo, giá trị khác biệt, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ.
4. Đánh giá về tính khả thi của dự án, ứng dụng khoa học công nghệ và kỹ thuật
5. Đánh giá về kết quả dự kiến và nêu vắn tắt về kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ của ý tưởng/dự án

# Ý TƯỞNG KINH DOANH TRÀ HOA QUẢ ROYAL TEA



(C) 2021 PENNY ASTI.PHOTOWORKS

## I. LÝ DO LỰA CHỌN Ý TƯỞNG

Bản thân em là một người yêu trà và muốn lan tỏa tình yêu trà đó đến với mọi người. Trà hoa quả kết hợp trà đạo nghệ thuật tạo nên nét rất độc đáo, sáng tạo riêng mà tiệm trà hoa quả Royal Tea muốn mang đến cho Tp Tuy Hòa một màu sắc mới. Giải quyết được nhu cầu lựa chọn thức uống giải khát ít ngọt, tốt cho sức khỏe và tự mình pha chế trà hoa quả, trà kiểu Anh và trà thảo mộc đang dần thay thế nước uống có gas và các loại giải khát khác. Trà hoa quả hiện nay vẫn chưa được khai thác, phát triển rộng rãi như cà phê, trà sữa, chứng tỏ thị trường trà hoa quả còn rất rộng lớn, miếng bánh màu mỡ đặc biệt là thời kì sau dịch người tiêu dùng quan tâm đến sức khỏe nhiều hơn ( hậu COVID).

⇒ Chính vì lí do em muốn kịp thời nắm bắt cơ hội kinh doanh đầy tiềm năng và thử thách này. Thông qua hoạt động lên kế hoạch xây dựng, duy trì và phát triển một tiệm trà đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng hình thức kinh doanh trà kết hợp trái cây tươi và hoa quả sấy khô.

## II. GIỚI THIỆU DỰ ÁN KINH DOANH

### 1. Tên ý tưởng: trà hoa quả Royal Tea

Với mong muốn mang lại cho khách hàng những điều tốt nhất như cách phục vụ của hoàng gia từ những nguyên liệu tốt nhất đến cách lựa chọn pha chế theo tỉ lệ vàng nhằm đem đến thức uống hương vị mà khách hàng nhớ mãi đó cũng là lý do vì sao em lựa chọn tên ý tưởng là trà hoa quả Royal Tea

### 2. Vốn đầu tư ban đầu:

Với nguồn vốn đầu tư ban đầu : 561.470.000vnd

Gọi vốn kinh doanh, vay vốn kinh doanh lãi suất thấp từ các ngân hàng BIDV, Vietinbank ( lãi suất vay vốn kinh doanh giao động từ 6-8,1% năm )

- Được sự ủng hộ và hỗ trợ của gia đình , họ hàng : 150 triệu ( 30% ) vốn kinh doanh.
- Vốn tự có ít nhất phải từ 30% trong tổng kế hoạch kinh doanh đủ điều kiện để gọi vốn kinh doanh từ ngân hàng theo dự án kinh doanh.

### 3. Địa điểm kinh doanh

Địa điểm bán: đường Ngô Gia Tự , phường Phú Thạnh ,TP Tuy Hòa , tỉnh Phú Yên

Vị trí bán ở gần khu dân cư , gần các trường THPT, THCS, nơi học chính trị , quân khu, gần công ty may, ... từ 5km , đây cũng là một lợi thế giúp cho tiệm trà có một được một lượng khách hàng thường xuyên mỗi ngày.

Mô tả quán:

- Đến với Royal Tea khách hàng sẽ được thưởng thức trà kiểu anh, trà hoa quả, trà thảo mộc ít ngọt tốt cho sức khỏe, bánh ngọt kiểu Âu và pudding từ trái cây.
- Với 5 loại trà chủ đạo :

- Trà Earl Grey hay gọi là trà Bá Tước là loại trà kết hợp giữa hương vị của trà đen và hương vị của tinh dầu vỏ cam Bergamot.
- Hồng trà Redshan cổ thụ, còn được gọi là trà Shan tuyết cổ thụ vị ngấm đắng nhẹ và để lại hậu vị ngọt dịu sau khi uống.
- Hồng trà Tam Đường có vị thanh nhẹ và để lại hậu vị ngọt, không đắng và không chát.
- Trà xanh ( dùng mật ong để pha )mùi Mùi thơm dịu, vị chát nhẹ, màu nước vàng xanh.
- Trà Olong có vị ngọt nhẹ hương thơm nhẹ nhàng của các loại hoa pha lẫn mùi của lá cây.
- Kết hợp với các loại hoa quả trái cây sấy khô và trái cây tươi :
  - Hoa Hồng Paris, nụ hồng : giảm đau bụng kinh, tăng sức đề kháng ,giảm stress, ....
  - Hoa nhài : ngủ ngon, tăng cường sức đề kháng ,chống oxy hóa , mát gan ,.....
  - Hắc kỷ tử : sang mắt , giảm sưng viêm, ổn định chức năng tế bào não ,....
  - Vỏ cam : giàu vitamin C,A,B 12 ,..chất xơ, tăng sức đề kháng ,...
  - Hoa atiso : có hàm lượng vitamin A, b1, C, D ,...chống viêm , tăng cường chức năng tiêu hóa,....
  - Sơn trà :giảm mỡ máu, trợ tiêu hóa , lợi niệu,kháng khuẩn,..
  - Bạch cúc trắng ,hoa cúc đại , hoa cúc: tăng cường miễn dịch , giúp ngủ ngon, hỗ trợ tiêu hóa , giảm stress,...
  - Nhân sâm : an thần, giảm stress, kích thích hệ miễn dịch ,....
  - Hoa đậu biếc: tiêu viêm, giảm đau, chống lão hóa, cải thiện trí nhớ ,....
  - Hoa anh đào : thông mạch điều hòa khí huyết, chữa bí tiểu khi trời nóng bức,....
  - Hoa sen tuyết : kháng viêm, chống ung thư, chống say xe,....
- 7 loại trái cây tươi và sấy khô : táo, thơm, kiwi, cam vàng, dâu, chanh leo, xoài
- Các loại thảo mộc :
  - Táo đỏ, kỷ tử , long nhãn, cam thảo,gừng, quế, tuyết yên, nhựa đào,hạt chia, .....

⇒ Mỗi loại trà sẽ được kết hợp với các loại hoa quả tươi, sấy khô và các loại thảo mộc khác nhau theo công thức vàng: 5g trà : trái cây 5g : hoa 2g : thảo mộc 2g cho 1 bình trà đúng điệu tạo nên hương vị tuyệt vời mà bạn phải được trải nghiệm ít nhất 1 lần trong đời .



Phong cách mà Royal tea hướng đến là không gian mở xanh mát gần gũi với thiên nhiên. Điều tạo nên sự khác biệt của tiệm trà hoa quả Royal Tea đó chính là cách bố trí mới lạ với sự kết hợp độc đáo giữa 3 tone màu trắng, xanh, màu tự nhiên của gỗ là chủ đạo. Với tiêu chí đó việc lựa chọn mặt bằng vừa có không gian kín mở kết hợp đó là bố trí 2 khu không gian khác nhau. Không gian đầu tiên là không gian sân vườn kết hợp với phong cách Picnic ( bữa ăn dã ngoại hay còn gọi là tiệc ngoài trời) theo xu hướng hiện đại mới mẽ lãng mạn nhưng không kém phần năng động phù hợp với các hoạt động vui chơi ngoài trời. Đối tượng khách hàng không gian này hướng đến là khách hàng trung niên thích không gian sân vườn, các cặp đôi, các đối tượng khách hàng muốn đặc tiệc ngoài trời ( sinh nhật, valentine, kỉ niệm, hẹn hò,...) điểm nhấn ở không gian này là nhà gỗ, xích đu, bàn ghế pallet, tạo nên cảm giác gần gũi thoải mái đây cũng chính là điểm nổi bật tạo nên màu sắc riêng cho tiệm trà .





Không gian thứ 2 là không gian kín kết hợp với phong cách trang trí vintage xanh tạo nên một không gian xanh mát không kém phần sang trọng thoáng mát. Đối tượng khách hàng mà không gian này hướng đến khách hàng làm nhân viên văn phòng, làm việc tự do, khách hàng trung niên, ... thích không gian phòng lạnh Phong cách vintage xanh luôn mang đến cho khách hàng cảm giác tươi mát gần gũi thiên nhiên. Điểm nhấn ở không gian này là hòn lăng bộ, thác khói, lọ cây thủy sinh và đèn trang trí tạo cảm giác thoải mái, bình yên, thoáng mát.



**4. kế hoạch nhân sự :**

Đơn vị tính : 1000 VNĐ

STT	Vị trí	Số lượng	Thời gian làm việc	Giá thành	Chức năng nhiệm vụ	Tiêu chuẩn	Lương 1 tháng
1	Bảo vệ	1	6h-21h	170.000/1 ngày	Bảo vệ tài sản, an ninh tiệm trà.	Đã được đào tạo bởi công ty bảo vệ	5.100
2	Tạp vụ	1	6h-21h	170.000/1 ngày	Giữ gìn vệ sinh tiệm trà	18 tuổi trở lên làm việc lâu dài	5.100
3	Quản lý	1	8h-21h	260.000/ngày	Kiểm soát nhân sự ,hàng hóa ,xây dựng chương trình kinh doanh mới	Tốt nghiệp trung cấp ngành kinh tế trở lên	8.000
4	Pha chế	2	6h-14h ( 8h) Và 14h-21h (8h)	17.000/1h ,1 pha chế làm 8h ( 4.080.000)	Pha chế thức uống ,kiểm kê order hàng hóa	Biết pha chế cơ bản	8.160
5	Phục vụ	6	6h-14h ( 8h) Và	15.000/1h ,1 ca 3 phục vụ làm 8h ( 3.600.0000/1tháng / người)	Phục vụ, order món,	18 tuổi trở lên , năng động ,	21.600

			14h-21h (8h) Mỗi phục vụ làm 8h		nhập máy order, kết nối giữa khách hàng với tiệm trà hoa quả	thân thiện	
							Tổng : 47.960

#### 4.1 .Kế hoạch đào tạo và khen thưởng:

- Đào tạo: quản lý có trách nhiệm hướng dẫn cho nhân viên mình quen với công việc, đặc biệt là nhân viên phục vụ hướng dẫn phục vụ, ứng xử và tin các thông các lợi ích của mỗi loại trà . Ngoài ra bản thân quản lý cũng không ngừng nâng cao về kiến thức chuyên ngành và kinh nghiệm của mình để nhìn nhận và giải quyết vấn đề tốt hơn. Nhân viên năng động tinh tế quan tâm đến khách hàng thói quen sở thích khi sử dụng dịch vụ của tiệm trà để ghi thêm điểm trong mắt khách hàng.
- Liên tục tạo ra các chương trình khuyến khích thi đua của các bạn nhân viên nhằm tạo tinh thần phấn đấu mỗi ngày .

Khen thưởng: nhân viên được khen thưởng thêm lương vào những dịp lễ, tết, tặng lịch, áo nón; quán còn trích lợi nhuận thưởng nếu vượt chỉ tiêu doanh số đề ra điều này nhằm kích thích sự phấn khởi làm việc của nhân viên để họ hoàn thành tốt công việc một cách xuất sắc nhất

#### 5. Tầm nhìn , sứ mệnh và slogan :

Sứ mệnh : “*đổi mới không ngừng , hài lòng khách đến vui lòng khách đi*”

Tầm nhìn : “*Phát triển thương hiệu , mở chi nhánh tại 36 tỉnh thành , tự sản xuất nhằm đáp ứng mọi nhu cầu khách hàng*”

Slogan : “*tinh nhờ trà, năng lượng nhờ bánh, gắn kết sức khỏe, yêu thương cùng Royal Tea*”.

### III.NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG :

#### 1. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

Qua theo tìm hiểu, hiện tại khu vực thành phố Tuy Hòa mô hình kinh doanh quán trà đã có nhưng mô hình trà hoa quả “ mô hình picnic ngoài trời ” và “ mô hình kín phòng máy lạnh ghế sofa phong cách vintage ” vẫn chưa xuất hiện trên toàn tỉnh Phú Yên do chí phí đầu tư cao về không gian và sự kết hợp táo bạo nên chưa có nhiều doanh nghiệp tập trung vào mô hình này.



Theo nghiên cứu trong những năm gần đây, tại Việt Nam cũng như trên thế giới, nước uống chế biến từ thảo mộc đang dần thay thế nước uống có gas và các loại giải khát khác. "Nhu cầu sử dụng đồ uống thảo mộc trong đời sống hằng ngày của người dân trên nhiều quốc gia như Nhật Bản, Hàn Quốc, ... tăng khoảng 30-50%". Đây cũng là ý kiến mà TS.BS Trương Hồng Sơn-Viện trưởng Viện Y học ứng dụng Việt Nam nêu ra trong một Hội thảo "Đồ uống và Sức khỏe" tổ chức tại Hà Nội.

Ngoài ra, tổng dân số của tỉnh ta là 961152 người, thành thị 260.700 người (28,7%), nông thôn 648.800(71,3%). Mật độ 180 người/km<sup>2</sup>. Tỷ lệ đô thị hóa 38% (tính đến năm 2020). Năm 2018, tổng lượt khách du lịch đến Phú Yên hơn 1,6 triệu lượt khách, đạt 111% kế hoạch, tăng 14,6% so với năm 2017, trong đó 41.005 lượt khách quốc tế, tăng 15,5% so với năm 2017. Từ những số liệu trên cho thấy Tuy Hòa đang trên đà phát triển khá nhanh trong lĩnh vực kinh tế - du lịch. Đây cũng là điều kiện thuận lợi để đầu tư phát triển mô hình trà hoa quả kết hợp 2 không gian ghé lười sân vườn và phòng kín sô pha hiện đại.

## **2. Đối thủ cạnh tranh:**

Tiệm trà nằm ở khu vực phía Nam Tuy Hòa hiện tại ở khu vực này chưa có đối thủ cạnh tranh, ở khu vực chỉ có các tiệm cà phê, trà sữa nhỏ hình thức kinh doanh trà hoa quả khu vực này chưa có hầu như chỉ bán kèm một số món làm đa dạng menu không chuyên về trà.

Khu vực Đường Ngô Gia Tự hiện tại chưa có mô hình kinh doanh kết hợp 2 không gian sân vườn và không gian kín đa số quán cà phê thiết kế decor không gian mở.

## **3.Năng lực cạnh tranh của quán trên thị trường:**

**Về vị trí:** Địa điểm bán: đường Ngô Gia Tự, phường Phú Thạnh, TP Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên, Vị trí bán ở gần khu dân cư, gần các trường THPT, THCS, nơi học chính trị, quân khu, gần công ty may, ... Ở đây là khu vực đông dân cư sinh sống, đường đi thuận lợi, không khí thoáng đãng, dễ chịu do vậy sẽ thu hút được khách hàng mục tiêu là các công nhân, giáo viên, nhân viên văn phòng, khách hàng làm việc tự do và một lượng học sinh, sinh viên.

**Về giá:** Giá các loại trà giao động từ 21.000vnd – 33.000vnd. Giá căn cứ vào chi phí sản xuất sản phẩm và số tiền khách hàng sẵn sàng trả cho sản phẩm. Khách hàng có thể chuyển khoản qua MoMo, các ngân hàng, cà thẻ và trả tiền mặt.

**Đặc điểm khách hàng:** Khách hàng mục tiêu từ 25 – 45 tuổi có sở thích uống trà mỗi ngày, quan tâm đến sức khỏe và thích uống những loại thức uống ít ngọt tốt cho sức khỏe. Những khách hàng làm việc tự do. Là công nhân, nhân viên văn phòng, người dân đang sinh sống tại khu vực kinh doanh có mức thu nhập trung bình 6.000.000 vnd/ tháng.

Theo nghiên cứu tỷ lệ người có thu nhập trung bình trên đại bàn thành phố chiếm 75% trong tổng dân số. Khách hàng tới uống trà không chỉ muốn thưởng thức hương vị của trà mà có thể có nhiều lý do khác: muốn có không gian yên tĩnh, nghỉ ngơi, vừa được thưởng thức các hương vị của các loại trà.

Với mô hình kinh doanh Trà hoa quả Royal tea sẽ có nhiều điều mới lạ hơn đáp ứng được những nhu cầu của khách hàng. Mang đến khác biệt so với những nơi

mà khách đã từng đến tạo sự khác biệt theo xu hướng hiện đại, mới lạ hơn. Mô hình này sẽ tập trung vào nước uống chủ yếu của quán sẽ là trà thảo mộc, trà hoa quả có lợi cho sức khỏe và các loại nước ép trái cây. Không gian thiết kế là không gian mở và không gian kín, vừa sang trọng, vừa gần gũi với thiên nhiên. Bên cạnh đó, để giúp quán tăng thêm thu nhập, sẽ bán thêm các loại bánh ngọt làm từ trái cây để khách vừa thưởng thức hương vị của trà, vừa được thưởng thức thêm bánh ngọt tạo sự thích thú, thoải mái và được thư giãn. Đồng thời, cũng sẽ làm kệ để sen đá để khách hàng đến ngắm, nếu khách có đam mê và có nhu cầu muốn chăm sóc sẽ bán lại cho khách. Sự kết hợp độc lạ này là điểm thu hút khách hàng đến và quay trở lại, đồng thời cũng là điểm check-in xịn sò, thú vị dành cho người dân tp. Tuy Hòa

#### **4.Ma trận SWOT**

##### **Điểm mạnh:**

- Đã có kinh nghiệm vì từng làm nhân viên bán hàng tại các quán trà, cà phê, các nhà hàng.
- Người quản lý có năng lực, có quyết tâm.
- Nhân viên phục vụ nhiệt tình, vui vẻ, nhanh nhẹn trong phục vụ.
- Diện tích mặt bằng lớn, mô hình kinh doanh mới lạ hiện tại ở khu vực chưa có mô hình kinh doanh lớn.
- Địa điểm thuận lợi ngay khu dân cư gần các trường THPT, THCS, gần khu quân đội và trung tâm chính trị.
- Nhiều cây xanh, không gian thoáng mát.
- Giá hợp lý
- Tập trung khá đông khách hàng có nhu cầu ăn uống, vui chơi, nhất là những khách hàng trung niên.
- Nguồn cung cấp chất lượng uy tín giá rẻ.

##### **Điểm yếu:**

- Quán mới mở nên sẽ chưa có lượng khách nhiều, ổn định;
- Chưa có nhiều khách biết đến.
- Địa điểm thuê mướn.
- Còn phụ thuộc nguyên liệu vào các nhà cung cấp về giá cũng như nguyên liệu

##### **Nhìn nhận về cơ hội:**

Khách hàng mục tiêu là khách hàng trung niên: từ 25-45 tuổi có thói quen và sở thích uống trà.

Nhà cung cấp chính: Công ty trách nhiệm hữu hạn vua An Toàn. Hiện tại công ty này phát triển rất tốt có 3 chi nhánh trong nước tp. HCM 2 chi nhánh và 1 chi nhánh ở thủ đô Hà Nội. cung cấp trà chất lượng tốt và hoa quả, thảo mộc sấy khô an toàn, dù nhập số lượng ít nhưng vẫn được giá nhập giá sỉ.

Nhà cung cấp thứ 2 đây là nhà cung cấp dự phòng khi nhà cung cấp chính hết hàng hoặc có vấn đề Thế giới thiên nhiên – HerbStory.vn chuyên cung cấp hoa quả và thảo mộc sấy khô (tp. HCM) chuyên cung cấp nguyên liệu giá sỉ cho các tiệm trà, cà phê, tinh dầu, .....

Kinh doanh tiệm trà , chưa có đối thủ cạnh tranh ở khu vực bán kính 5km  
Mặt bằng lớn thoáng mát đáp ứng được nhu cầu khách hàng thích sân vườn và cả phòng lạnh.

Sử dụng trà và nguyên liệu tốt chất lượng kết hợp với công thức pha chế theo tỉ lệ vàng mô hình kinh doanh hiện đại luôn bắt kịp xu thế.

Người dân ở khu vực bán kính doanh đa dạng khách hàng từ khách hàng trẻ đến trung niên đều quan tâm đến sức khỏe đặc biệt là sau dịch Covid .

#### **Thách thức cần vượt qua:**

- Đối thủ tiềm ẩn là các quán cafe truyền thống sẽ nâng cấp cạnh tranh khi thấy tiệm trà kinh doanh được sẽ học lõm làm theo cập nhật thêm trà vào menu để cạnh tranh.
- Ở Phú Yên vào tháng 10-12 sẽ là mùa mưa, thời tiết lạnh ,hàng năm thường có bão, lụt, nên những tháng 10-12 sẽ giảm doanh thu, vì mưa khách ngại ra đường vui chơi ,ăn uống. Bão lụt sẽ không kinh doanh được.

#### **Giải pháp:**

- Nâng cao chất lượng phục vụ bằng cách nhiệt tình ,vui vẻ chào đón khách hàng ,tư vấn lắng nghe khách hàng ,khi khách hàng sử dụng dịch vụ quán nhân viên sẽ hỏi cảm nhận của khách hàng về không gian ,chất lượng phục vụ và cảm nhận về món ăn thức uống khách hàng đã hài lòng chưa . Khi khách hàng góp ý về món ăn ,thức uống sẽ cập nhật vào máy thẻ thành viên để note hương vị sở thích của khách hàng lần sau phục vụ khách hàng tốt hơn.
- Niềm nở chào tạm biệt và cảm ơn khi khách ra về;
- Giữ chân khách bằng cách tri ân khách hàng làm thẻ thành viên tích điểm nhận quà điểm càng cao ưu đãi càng lớn ( 100 điểm sẽ được giảm 20% trên hóa đơn ,200 điểm 30%, 400 điểm giảm 50% ngoài ra còn tặng pudding trái cây hoặc bánh ngọt khi khách hàng dùng trà là khách hàng thẻ khách hàng vàng hoặc kim cương).
- Em sẽ chia doanh thu vào các tháng 1- tháng 9 nhiều hơn, trà có thể uống nóng hoặc lạnh đều được nên thời tiết trở lạnh ,mưa nó cũng là thách thức nhưng cũng là lợi thế của tiệm trà .

## **2. Vốn cố định :**

### **3. Đơn vị tính : 1000VNĐ**

<b>STT</b>	<b>Loại trang thiết bị</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Giá thành (Đơn giá )</b>	<b>Thành tiền</b>
1	Bàn ghế	20 bộ	2.500	50.000
2	Chỉnh sửa , trang trí mặt bằng			250.000
3	Tủ lạnh	2 cái	10.000	20.000
6	Bình đựng ủ trà	2 cái	300	600
7	Ấm siêu tốc	2 cái	150	300
8	Thùng đựng trái cây	1 cái	100	100
10	Bộ dao đa năng,cắt tỉa trái cây	2 bộ	500	1.000

11	Bộ dụng cụ pha chế	2 bộ	300	600
12	Máy tính kết hợp in bill	1 cái	15.000	15.000
13	Máy in bill	1 cái	300	300
14	Cân điện tử	2 cái	80	160
15	Ly, đế ly	300 cái	10	3.000
16	Muỗng	300 cái	2	600
17	Máy lạnh	4 cái	5.000	20.000
18	Loa nhạc	4 cái	300	1.200
20	Kệ úp cốc mang về	1 cái	200	200
21	Kệ để ly	2 cái	300	600
22	Bình trà	10 cái	150	1.500
23	Khay trà	10 cái	40	400
24	Máy dập ép miệng nắp ly	1 cái	1.400	1.400
25	Thiết bị điện và camera			10.000
26	Két tiền	1 cái	600	600
Tổng:				377.560

## 2 Vốn biến đổi :

Đơn vị tính : 1000VNĐ

ST T	Loại hàng hóa	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền/tháng
1	Mặt bằng	1	25.000	25.000
2	Quảng cáo		1.000	1.000
3	Lương nhân viên	8		47.960
4	Điện,nước	1		3.000
5	Internet,wifi	2	300	600
6	Nguyên liệu pha chế			80.300
7	Hao hụt nguyên liệu			10.000
8	Vệ sinh,rác	1	50	50
9	Chi phí phát sinh			3.000
10	Bảo trì thiết bị			3.000
11	Khác (khăn ướt ,ly mang về ,....)			10.000
Tổng:				183.910

## 3.KẾ HOẠCH KINH DOANH

Đơn vị tính : 1000VNĐ

	Tên sản phẩm	Số lượng	Thành phần	Công dụng	Giá mua	% Lợi nhuận	Giá bán	Doanh thu 1 tháng
--	--------------	----------	------------	-----------	---------	-------------	---------	-------------------

								<b>ước lượng :800 ly</b>
1	Trà sen vàng	1	5g Trà olong ,30ml syrup đường ,8 hạt sen đã hầm mềm, 5gr củ năng, 50 ml kem cheese.	Giải khát, thanh nhiệt, ngủ ngon	10	300%	30	24.000
2	Trà xoài machiato	1	30gr xoài tươi, 20ml mật ong ,120ml hồng trà , 50ml ken cheese	Giải nhiệt , cung cấp vitamin C,...	10	300%	30	24.000
3	Trà Atiso đỏ	1	40ml syrup đường , 30 ml cốt atiso, 80ml nước sôi, 4 bông mứt atiso	Tăng cường sức đề kháng ,giảm mỡ trong máu , giải khát	9	300%	27	21.600
4	Trà Quý Phi	1	5g Táo đỏ, 5 hoa hồng,5 hắc kỷ tử, 1 hoa cúc đại,5g long nhãn	Đẹp da, bổ huyết, giúp da hồng hào sang khỏe, ngủ ngon, giảm stress.	10	300%	30	24.000
5	Bình trà Royal	1	5g Trà đen, 5 nụ hồng, 10g táo,10g dứa,2g vỏ cam sấy, 20ml mật ong .	Thanh nhiệt, cung cấp vitamin, giảm stress	10	300%	30	24.000

	Trà hoa đường phèn	1	Từ các loại hoa đường phèn khác nhau tùy theo lựa chọn của khách hàng 1 bình trà 2 viên ( hoa cúc đường phèn mật ong, nụ hồng Pháp đường phèn mật ong,...)	Tùy mỗi loại hoa sẽ có công dụng khác nhau	6	350%	21	16.800
7	Trà trường thọ	1	2g Nhân sâm, 1 hoa cúc đại, 4 hắc kỷ tử, 5g táo đỏ, 5g long nhãn, 5g dâu tằm, 2 viên hoa đường phèn.	Tăng cường sức đề kháng, bồi bổ sức khỏe, thanh nhiệt giải độc, cải thiện trí nhớ.	10	300%	30	24.000
	Trà dưỡng tâm	1	1 Trà hoa hồng Paris, 5 hoa cúc mâm xôi, 5 hoa hồng nụ, 5g long nhãn, 5 táo đỏ, 5 hắc kỷ tử.	Thải độc, đẹp da, giảm mụn, chống lão hóa, giảm stress, ngủ ngon.	10	300%	30	24.000
9	Trà dưỡng nhan	1	1 Trà hoa hồng, 5 hoa cúc, 5 hoa nhài, 3 hoa atiso	Thải độc, đẹp da, giảm mụn, ngăn ngừa nám và tàn	10	300%	30	24.000

			đỏ,5g táo đỏ cắt lát và đường phèn.	nhang, điều hòa nội tiết.				
10	Tứ hoa trà	1	4Hoa đậu biếc,4 bạch cúc trắng ,4nụ nhài,4 nụ hồng.	Giảm béo, đẹp da, tang cường sức đề kháng, giảm cholesterol	11	300%	33	24.000
						Tổng : 230.400		

**Doanh thu dự tính : 230.400.000VNĐ/tháng**

**Phân bổ doanh thu :**

**Đơn vị tính : 1000VNĐ**

<b>Tuần</b>	<b>Thành tiền</b>	<b>Kế hoạch đạt được tính theo giá TB/1 ly ( 29.000vnd)</b>
1	77.430	2670 ly
2	67.570	2330 ly
3	43.500	1500ly
4	43.500	1500ly
<b>Tổng</b>	<b>232.000</b>	<b>11514 ly</b>

**DOANH THU/THÁNG – CHI PHÍ/THÁNG = LỢI NHUẬN/THÁNG**

$230.400.000 - 183.910.000 = 46.490.000\text{vnd}$

Vốn cần có ban đầu= định phí+biến phí ( đã bao gồm chi phí marketing)

$377.560.000+183.910.000=561.470.000\text{vnd}$

Thời gian lấy lại vốn:  $377.560.000/46.490.000 = 8$  tháng

- Trước khi khai trương tiệm trà 1 tuần sẽ triển khai các chương trình quảng cáo online trên các hội nhóm nhiều người quan tâm theo dõi trên facebook ( Tuy Hòa young, thổ địa Phú yên, địa điểm ăn uống nghỉ dưỡng, các hội nhóm yêu thích trà ở tp .Tuy Hòa , các hội nhóm khu vực kinh doanh như chợ Hàm nước Phú Thạnh,chợ online Phú Lâm- Đông Tác-Phú Thạnh,... , Fanpage Royal Tea,quay các trend tiktok quảng cáo tiệm trà, đăng bài trên website Royal Tea và cả offline phát tờ rơi tại các trường THPT, THCS, các chợ những nơi tụ tập

đồng người gần địa điểm kinh doanh , quảng cáo trên hình thức truyền miệng từ bạn bè người thân.

Tuần 1:

- Thực hiện chương trình quảng bá tiệm trà : đi nhiều người ưu đãi càng khủng , 2 khách được giảm 10%, 4 khách 20% , 6 khách trở lên 30% bằng phương thức quảng bá này sẽ tiếp cận được nhiều khách hàng biết đến tiệm trà hơn.
- Free ship dưới 5km tại khu vực kinh doanh khi mua đơn hàng từ 99k trở lên

Tuần 2:

- Thực hiện chương trình tích điểm nhận quà, điểm càng cao quà tặng càng hấp dẫn kết hợp với chương trình khách hàng check in tại tiệm trà, like và theo dõi nhận ngay Voucher tặng 50k áp dụng trên 1 hóa đơn.

Tuần 3& 4 :

- Thực hiện chương trình mở combo tiệc trà chiều vào thứ 5 và thứ 7 mỗi tuần giá hấp dẫn 2 người trà và bánh 89k , 4 người 149k , 6 người 189k.
- Kết hợp đăng quảng cáo , quay clip quảng bá tiệm trà.

## V. Chiến lược marketing :

Phân tích 4P:

### ❖ Product:

Sản phẩm trà hoa quả sấy khô và tươi có tên thương hiệu là: Royal Tea

Sản phẩm : mỗi sản phẩm có thành phần công thức khác nhau.

Sản phẩm được sản xuất trực tiếp khi khách có nhu cầu mua;

Ở thị trường của khu vực chưa có kinh doanh sản phẩm trà hoa quả tươi và sấy khô.

Sản phẩm mang đến cho khách hàng là thức uống giải khát tốt cho sức khỏe, ít ngọt , ngũ ngon, đẹp da, cung cấp vitamin, .....

### ❖ Price:

Giá các loại trà giao động từ 21.000vnd – 33.000vnd

Giá căn cứ vào chi phí sản xuất sản phẩm và số tiền khách hàng sẵn sàng trả cho sản phẩm.

Khách hàng có thể chuyển khoản qua MoMo, các ngân hàng , cà thẻ và trả tiền mặt.

### ❖ Place:

Địa điểm bán: đường Ngô Gia Tự , phường Phú Thạnh , TP Tuy Hòa , tỉnh Phú yên

Vị trí bán ở gần khu dân cư , gần các trường THPT, THCS, nơi học chính trị , quân khu, gần công ty may, .... từ 5km sẽ có lượng khách thường xuyên mỗi ngày.

### ❖ Promotion:



Đăng bài quảng cáo và thường xuyên tương tác trên mạng xã hội bằng hình ảnh của sản phẩm, clip hot trend ,trên các hội nhóm yêu trà và các trang nhiều người quan tâm theo dõi như Tuy Hòa young, thổ địa phú yên ,...các confessions của các trường thpt, cao đẳng ,.....

Giới thiệu, truyền miệng nhau từ người thân người quen và từ khách hàng đã sử dụng sản phẩm.

Tổ chức các buổi tiệc trà chiều vào thứ và thứ 7 mỗi tuần .

Các chương trình khuyến mãi trình ân khách hàng vào các dịp lễ mỗi tháng , các chương trình combo hấp dẫn và tích điểm nhận quà.

Sau đây là một số hình ảnh thức uống mà Royal Tea kinh doanh:



Trà xoài macchiato



Trà cam thảo



trà nụ hồng Pháp



bình trà cúc đại đường phèn



Trà Atiso

## **KẾT LUẬN**

Qua phân tích hiệu quả kinh tế – tài chính của Dự án tôi nhận thấy dự án trà hoa quả là một Dự án có hiệu quả kinh tế cao, phù hợp với nhu cầu của con người và xu hướng phát triển chung của xã hội, đặc biệt của người dân TP Tuy Hòa hiện nay. Chúng tôi tin tưởng rằng dự án tiệm trà hoa quả mới mẻ này được mở ra tại khu vực sẽ thu hút đông đảo khách hàng, đem lại mức doanh thu và lợi nhuận lớn cho nhà đầu tư, đặc biệt sau 1-2 năm đi vào hoạt động.